Responsable Développement Commercial

93370 Montfermeil · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2407180904

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2024 — Bac +3
Bachelor Commerce et Marketing
07/2023 — Bac +5 — École de commerce ISEFAC PARIS
Master 2 Manager du Développement Commercial (Ingénierie D'affaire)
11/2021 — Bac +3 — Act Business School Saint-Maur-des-Fossés
Bachelor Commerce et Marketing
07/2020 — Bac +2 — Lycée Jean Rose
BTS Management Des Unités Commerciales
2018 — Bac — Lycée Albert schweitzer
Baccalauréat Economique et Social Spécialité Sciences Politiques

Expériences professionnelles

09/2023 - 01/2024 — Projet entrepreneurial Location de voitures événementiel
Développement d'une vision stratégique pour un service de location de voitures avec chauffeurs
- Capacité à effectuer une analyse approfondie du marché et à identifier les opportunités
- Gestion efficace des ressources et des délais du projet
- Capacité à négocier avec des fournisseurs pour obtenir des conditions avantageuses
- Capacité à résoudre les problèmes de manière créative et à prendre des décisions stratégiques pour faire avancer le projet

02/2022 - 08/2023 — Alternance Chargé développement commercial
Gestion portefeuille clients
- Suivi des offres en cours, résultats commerciaux…
- Négociation offres avec les directeurs de magasin
- Mise en place de stratégies commerciales
- Déplacements professionnels France et Belgique
- Planification des réunions
- Animation des réunions
- Gestion des problèmes liés à la logistique
- Gestion ADV (litige client, SAV…)
- Utilisation CRM, Sage et outils logistique

12/2020 - 11/2021 — Alternance Commercial Automobile
Gestion de la relation client
- Contacter nouveaux et anciens leads
- Relance des leads et clients
- Conseiller les clients concernant les voitures
- Proposer les services additionnels
- Editer des rapports et des factures
- Gestion de la logistique pour livraisons et inspections
- Suivi des anciens clients
- Formation nouveaux employés
- Utilisation CRM,Slack, WhatsApp business

02/2020 - 12/2020 — Hôte événementiel
Accueil visiteurs et exposants

Renseigner les visiteurs et exposants au point d'accueil
Gestion litiges exposants
Planification d'intervention en cas de besoin techniques

01/2019 - 02/2020 — Stage Commercial en concession Automobile

Accueil clients physique et téléphonique
Création et mise en ligne des véhicules sur internet
Vente de véhicules
Editer des bons de commandes

Langues

Anglais (courant), Arabe (courant), Français (courant)

Compétences

Accueil clients, téléphonique, magasin, Développement Commercial, Suivi des offres, Mise en place de stratégies commerciales, factures, fidélisation clients, développement d'un portefeuille clients, Gestion portefeuille clients, Gestion de la relation, CRM, Gestion de la relation client, litige, litiges, parties prenantes, Ingénierie, Location de voitures, Management Des Unités Commerciales, Marketing, négociation, Capacité à négocier, logistique, Gestion de la logistique, Planification des réunions, Animation des réunions, Planification d'intervention, Sciences Politiques, bons de commandes, Fossés, SAV, BTP, Sens de la vente, vente, concession Automobile, Concessionnaire automobile, Conseiller les clients

Atouts

Adaptabilité, Persuasion, Aisance relationnelle, Gestion du stress, prendre des décisions, Gestion des problèmes, Communication efficace, vision stratégique, Sage

Permis

Permis B

Loisirs

Actualités nationales et internationales, Cinéma, Voyages, Football

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.